

*European Monetary integration*, P. COFFEY, y J. R. PRESLEY. Macmillan Press, Londres, 1971, XII+131 pp.

El llamado «plan Werner» definió un área monetaria unificada como aquella en la cual hay convertibilidad entre las monedas de los países miembros, la eliminación de fluctuación entre las paridades y la completa libertad de movimientos de capital. Aunque son posibles otras definiciones, todos los autores están de acuerdo en que un área monetaria y tipos de cambio fijos son inseparables. Por ello, después de las últimas crisis del sistema monetario que produjeron una respuesta individualizada por parte de cada país y que cumplieron —a escala europea— con la flotación del marco, florín, libra y lira entre otras, hay que considerar que permanece de la integración monetaria europea.

El libro de Coffey y Presley ayuda a dicha reconsideración. Desde una perspectiva global, ofrece un análisis de las etapas que condujeron a la histórica decisión del Consejo de Ministros de la Comunidad, reunidos en La Haya, de crear una unión económica y monetaria. Posteriormente, presenta las diversas propuestas conducentes a su prosecución y la polémica entre «monetaristas» y «economistas» subyacente. Por otra parte, analizan con detalle tanto las implicaciones teóricas de la unificación monetaria como la evolución del mercado de capitales. Y, por último, las consecuencias que se deducen para Inglaterra al entrar en el Mercado Común, al ser su situación especial.

Sin embargo, antes de analizar con detalle capítulo a capítulo deviene necesaria una matización. Dada la velocidad con que ha evolucionado la desintegración

del sistema surgido en Bretton Woods y, análogamente, la unificación monetaria europea, todo libro que trate sobre dichas cuestiones corre un riesgo considerable de verse rebasado por los acontecimientos. Y en cierta medida éste lo está pero no enteramente. El *handicap* básico es su fecha de aparición, 1971, pero al ser su finalidad exponer la génesis histórica y las derivaciones teóricas de la unión monetaria europea, tiene vigencia hoy en día. Máxime al cumplir adecuadamente ambos objetivos.

La intencionalidad de los autores se evidencia al observar el índice del libro: Una división en cinco partes, de las cuales dos están dedicadas a la cooperación monetaria desde un enfoque básicamente descriptivo, el siguiente a las implicaciones teóricas de una unión monetaria, el cuarto al mercado de capitales y el último a presentar su propia propuesta de las medidas que se deberían adoptar para lograr la integración monetaria final.

La primera parte abarca el período comprendido entre 1944 y 1968, dividido en tres capítulos: el comienzo de la cooperación monetaria europea, la unión europea de pagos y el último, a la liberalización del comercio tanto en el seno de la O. E. E. C. y de la C. E. E.

Estos capítulos no tienen especial relevancia y tal vez el juicio correcto sea el expresado por los propios autores «aque- llos lectores que estén interesados en el presente y en el futuro, con poca preocupación por el pasado, deben pasar directamente a la parte segunda» (p. 2).

La parte siguiente, dedicada ya a la cooperación monetaria dentro del Mercado Común, contiene dos capítulos; los primeros planes encaminados a lograr dicha

cooperación, que se extienden a lo largo de los años 1969-70, y el plan Werner, para lograr la unificación plena. Está ordenada cronológicamente conforme los planes y reuniones se iban sucediendo y tiene una especial significación.

Las páginas dedicadas a estas cuestiones ofrecen una guía comprensiva para entender todos los acuerdos y propuestas acaecidos en dicho período. Los autores los van analizando de uno en uno, dando una visión tanto teórica como práctica de sus implicaciones y su funcionamiento. De hecho, constituyen el único libro dedicado a la integración monetaria europea que junto al famoso plan Werner, ofrece el primer y segundo plan Barré o las propuestas del entonces ministro de Finanzas alemán Schiller. Asimismo, se alcanza la suficiente comprensión del sustrato que ha determinado la actual configuración monetaria; la oposición entre los llamados «economistas» —Alemania y Holanda principalmente— y «monetaristas» —Francia y Bélgica—.

Los primeros eran partidarios de la coordinación de políticas económicas como un prerequisite para la unificación, mientras que los segundos tendían simplemente a proveer de las líneas de crédito necesarias para ayudar a aquellos países que tuviesen que hacer frente a desequilibrios temporales en su balanza de pagos. Consecuentemente eran, asimismo, partidarios de la reducción de los márgenes de fluctuación inmediatamente. Al triunfar esta segunda opción, surgió el llamado plan Werner y las actuales dificultades de las monedas europeas.

Por otra parte, no es necesario precisar aquí el contenido de dicho plan por ser suficientemente conocido, sólo resta indicar que el tratamiento efectuado por Coffey y Presley permite un conocimiento correcto de la finalidad y contenido del mismo.

La tercera parte, las implicaciones teóricas de una unión monetaria, se efectúa a un doble nivel. Por un lado, lo que podría denominarse un cuerpo teórico general, por otro, las derivaciones para el Reino Unido de integrarse en la comunidad, pues no en vano es un libro escrito por ingleses.

Dado el tratamiento efectuado, se deduce que más que interesados en exponer un resumen de todas las aportaciones teóricas acerca de la integración, se limitan a señalar los condicionamientos y costes con que se enfrentan los países al optar por tipos de cambio fijos. Así, aunque admitiendo que el ajuste del tipo de cambio «... es el medio político principal que actúa sobre el nivel de precios relativos» (p. 62), sin intentar un análisis de sus ventajas e inconvenientes en el seno de una unión aduanera, lo eliminan de su esquema, en virtud de lo dicho por el Programa de Actuación de la Comisión en 1962. Ésta señalaba que un tipo de cambio fijo es mejor debido a que evitaría la incertidumbre y los riesgos en el comercio intracomunitario, fomentaría la movilidad de capital y ayudaría a la política agrícola común.

A partir de este punto de partida, el resto del capítulo está dedicado a mostrar el conflicto entre los objetivos internos y externos bajo tal sistema, la posible solución por medio de la «policy mix» y como la movilidad de trabajo no ayudaría a prevenir los desequilibrios de la balanza de pagos, al ser reacios los trabajadores a emigrar. Para evitar en un mundo con inflexibilidad a la baja de precios y salarios el desempleo al intentar el equilibrio de la balanza de pagos, los autores proponen la coordinación y armonización de las políticas económicas y una política regional encaminada a remediar los problemas de las áreas deprimidas.

El resto de este capítulo, como ya se indicó, analiza las consecuencias que para Inglaterra se deducirían de su ingreso en la Comunidad. En este orden de consideraciones, reclaman el derecho de alterar la paridad de la libra por diversos motivos. Los más significativos son el argumento, ya conocido, de evitar el desempleo, el coste de la política común agrícola, la especulación contra la libra y el fracaso de la «policy mix» para alterar la balanza comercial. Esta última cuestión es esencial para Gran Bretaña, pues teniendo un ritmo de inflación superior al resto de los países europeos, el fracaso de las políticas deflacionistas conduciría a incrementar el desempleo. Además, sería necesario crear líneas especiales de crédito a corto plazo

para prevenir los desequilibrios, al ser su nivel de reservas claramente inferior al de sus «partenaires» europeos. Hay que resaltar que todas estas propuestas las efectúan apoyados en una gran base estadística.

Análogamente ocurre con el siguiente apartado. Coffey y Presley están más preocupados por las recomendaciones de orden práctico acerca de cuáles serían las etapas a seguir que posibilitarían un mercado de capitales integrado, más bien que proveer un esquema doctrinal sobre dicha cuestión. En lo esencial, sus propuestas se pueden reducir a coordinar los impuestos sobre empresas y tipos de interés y poner restricciones a los préstamos del exterior. Completa el apartado la evolución histórica a partir de 1958 del mercado europeo de capitales.

Por último, las propuestas de los autores alcanzan su «climax» cuando exponen su plan para alcanzar la unión monetaria. Básicamente, se escriben en las corrientes «económicas» ya citadas, así no es de sorprender, que junto a la provisión de medidas conducentes a proveer de créditos a —corto y medio plazo— para obviar los desequilibrios temporales, hagan hincapié en la coordinación de las políticas monetarias y fiscales. Lo diferencial de su propuesta es recabar el derecho, durante las primeras etapas, mientras se alcanza la cooperación necesaria, de alterar las paridades los países miembros.

En conjunto, es un libro que, si bien no aporta nada radicalmente nuevo a la teoría de la integración monetaria, sí proporciona una visión completa de los acontecimientos más importantes acaecidos desde el primer plan Barré a 1970.

JUAN FERNÁNDEZ DE CASTRO

*Politique des investissements et calcul économique: l'expérience soviétique*, J. M. COLLETTE. Ed. Cujas, París, 1965, 360 pp.

La capacidad del cálculo económico para racionalizar las inversiones, en el marco de cualquier sistema económico es un problema debatido, y que presenta muchas

dificultades no sólo en su resolución sino en su planteamiento.

La obra que comentamos constituye un estudio muy notable sobre este tema desarrollándose simultáneamente a dos niveles.

La introducción y la parte final de la obra constituyen un análisis teórico del concepto, contenido y clases de cálculo económico en su relación con la elección de inversiones mientras el cuerpo central contiene una «historia del análisis económico» en la Unión Soviética desde 1952 hasta 1960-62 en que finalizan los datos recopilados. El autor indica en su «Advertencia al lector» que omite deliberadamente citar el trabajo de Kantorovich, *Asignación óptima de los recursos económicos*, en primer lugar por estar trazadas ya las grandes líneas de su obra en el momento de su aparición y también por considerar dicho trabajo como punto inicial de una nueva etapa en la expansión del cálculo económico en la URSS que merece un estudio separado.

En la introducción indica la importancia de la elección de inversiones por su influencia sobre el futuro, destacando que tiene mayor relevancia la asignación de los recursos que su montante global.

Con respecto al concepto de inversión la define como cualquier adición al stock de capital, pero concluye que el criterio básico es considerar cualquier gasto que contribuya al aumento de la productividad.

La elección de inversión presenta un doble aspecto: por una parte, elección entre sectores o ramas de la economía y, por otra, elección entre los distintos procesos productivos o «variantes». Históricamente tales decisiones han correspondido al empresario y sus instrumentos han sido la eficacia marginal del capital y el tipo de interés. Sólo después de la segunda guerra mundial el problema ha empezado a recibir la atención que merece.

El problema básico a considerar es si la elección de inversiones es o no el resultado de algún cálculo económico. Encuestas a nivel empresarial y trabajos a escala más amplia responden negativamente a tal pregunta.

El autor, por el contrario, parte de la necesidad del cálculo económico para orientar la elección de inversiones afirmando: «Sólo el cálculo económico da la seguridad

de que los recursos disponibles son utilizados óptimamente. Se puede, por razones extraeconómicas, rechazar la adopción del proyecto de inversión más ventajoso. Tal decisión no será menos racional, puesto que la contrapartida de esta decisión será conocida con exactitud» (pp. 9-10).

Los problemas planteados son pues dónde, cómo y por qué invertir, y los instrumentos necesarios son: principios de evaluación de los bienes y servicios, reglas de afectación de los factores y criterios de elección, traducciones cifradas de los objetivos asignados, ya sean de carácter general o específico. Pero en cuanto al contenido de estos instrumentos caben orientaciones muy diversas.

Esta obra pretende mostrar en primer lugar las distintas y opuestas orientaciones seguidas en la Unión Soviética en este ámbito y posteriormente analizar las causas de tal evolución, distinguiendo las estrictamente económicas y por tanto generalizables de las que por su origen político e ideológico constituyen características específicas de este problema en la Unión Soviética.

El análisis histórico se inicia en 1925, año en que se dan los primeros trabajos en este campo. Una primera fase, de carácter liberal se extiende entre 1925 y 1927. Son los años de la NEP, los objetivos económicos son moderados, se pretende un equilibrio entre los diferentes sectores y el problema esencial que se plantea es el de la escasez de recursos.

Se exige a las inversiones capacidad de absorción de mano de obra, sustracción limitada de recursos del fondo de inversiones y adaptación del progreso técnico a las limitaciones anteriores.

La mayoría de economistas insisten en la importancia del tipo de interés, si bien unos lo consideran como un medio de evaluar los bienes, otros un medio para evaluar el tiempo y para otros es un medio de repartir racionalmente los recursos (coeficiente de escasez).

Hay investigaciones parciales acerca de los principios de evaluación, de las reglas de afectación y de los criterios de elección. De entre éstos se propugnan los de empleo, producción, rendimiento y progreso técnico.

En el ámbito de la afectación de re-

ursos destaca la aportación de L. Yuskov, especialista del Comisariado del Pueblo para finanzas, al que se puede considerar como el introductor del marginalismo<sup>2</sup> en la Unión Soviética por las nociones de plan óptimo, coste de oportunidad (al que se considera la base del cálculo económico) y rendimiento marginal, que aparecen en su artículo publicado en 1928. Yuškov introduce un modo de pensar y unas técnicas de análisis que eran en aquel momento inusitadas en la URSS.

De manera general, en dicha etapa, las reglas del cálculo económico están muy próximas a las concepciones clásicas.

En diciembre de 1927 se consagra el fracaso de la NEP iniciándose un retorno moderado a los métodos coercitivos. Se reemplazan los mecanismos liberales de la NEP por una planificación rígida. Se trata de una fase de transición que acaba a finales de 1929 con la eliminación de Bujarin, cabeza de la tendencia «derechista» y el triunfo de Stalin.

En esta etapa se define una política más ambiciosa, el objetivo propuesto es, según el presidente de la Comisión de Planificación «una progresión a tasas desconocidas en el mundo capitalista» (citado en p. 23).

La elección de inversiones se subordina al crecimiento económico y se concede prioridad a la acumulación de capital. Los problemas que se plantean son: búsqueda de proyectos que permitan ensanchar el potencial de inversión de la economía, y determinación de los estímulos que cada inversión aporta al crecimiento de la economía.

El criterio de elección más importante es el de «reinversión» elaborado por Fel'dmann y las concepciones generales son opuestas a las de la fase anterior, dominando la tesis de industrialización asimétrica, políticas dinámicas y sacrificio máximo a la causa del desarrollo.

En el campo de la teoría el análisis económico se va haciendo negativo, rechazándose casi unánimemente las concepciones de la NEP en lo que se refiere a los principios de evaluación de bienes y afectación de recursos y en especial condenando el criterio de rendimiento de capital. En esta etapa aparecen los grandes rasgos de un nuevo cálculo económico, antinómico respecto al anterior y se presiente el recha-



zo global que marcará la época que se inicia en 1930.

En la tercera fase el crecimiento sigue siendo un objetivo esencial, pero pasa a primer plano la transformación de las estructuras económicas, sociales y psicológicas en los plazos más breves. La política de inversiones resultante tiende a favorecer este cambio de estructuras.

El año 1930 marca el punto culminante del primer plan quinquenal mientras la colectivización de la agricultura prosigue a ritmo acelerado.

Para colaborar a ello, los antiguos criterios de rendimiento son reemplazados por otros que dejan un campo muy restringido al cálculo económico y las inversiones dependen, cada vez más, de las decisiones soberanas de las autoridades políticas, mientras que la aplicación de criterios económicos, se limita a las elecciones inferiores y a la solución de problemas técnicos. Se asiste, en definitiva, a la aparición de tesis muy hostiles al cálculo económico en general.

El autor se plantea, llegado a este punto, si esta evolución, en la consideración de cálculo económico es peculiar de la URSS o bien si pueden encontrarse ejemplos similares, llegando a la conclusión de que, a partir del final de la segunda guerra mundial, se encuentran en Occidente tres etapas semejantes. En efecto, de 1945 a 1965, en un contexto de escasez parecido al de la NEP y con un objetivo prioritario de satisfacción de las necesidades, nos encontramos ante un cálculo económico de características bien definidas, con criterios de producción, de rendimiento y de empleo, señalando además el extraordinario paralelismo entre los trabajos de Yuškov y los de A. E. Kahn (p. 103).

De 1955 a 1960, la prioridad pertenece al crecimiento, el problema de la elección de inversiones se contempla en este marco y los trabajos de este período recuerdan las tesis de los economistas soviéticos de 1928 a 1930 pues se pasa de los criterios de producción a los de acumulación y de los de rendimiento a los de productividad del trabajo, es decir, el objetivo del crecimiento modifica sustancialmente el contenido de los principios del cálculo económico anterior.

Ya a partir de 1957 aparece junto con el

objetivo anterior el del cambio de estructuras y si bien en Occidente nunca ha tenido este objetivo la importancia revestida en la URSS, se pueden encontrar ciertas similitudes.

El autor se refiere aquí a las tesis de Myrdal en *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, donde a la pregunta de si los principios del análisis económico tradicional pueden servir a la planificación en los países subdesarrollados se contesta negativamente debido a la imposibilidad de apoyarse en el sistema de precios, al peligro existente en los cálculos de rentabilidad de subestimar inversiones fundamentales y a que, en las propias palabras de Myrdal: «No existe criterio de elección objetivo» (cit. en p. 114).

Según el autor, aunque Myrdal no lo declare expresamente, admite de manera implícita que el cálculo económico clásico es en estos casos una forma de oponerse a las transformaciones de estructuras proyectadas, y afirma también que «La elección de los objetivos de producción es una decisión política» («policy decision») (cit. en p. 116).

En definitiva se llega a considerar que la utilidad del cálculo económico es muy reducida, admitiéndose una cierta parte de voluntarismo aunque sin llegar a un rechazo del cálculo económico del tipo del efectuado en la URSS en 1930.

El autor afirma que la ideología política ha sido el origen de estas diferencias de grado mientras que los objetivos económicos paralelos han originado posturas similares frente al cálculo económico.

A continuación se estudia el proceso de signo inverso desarrollado a partir de 1930. En aquel momento los principios oficialmente adoptados fueron: decisión política, inversiones masivas concentradas en sectores estratégicos, utilización de procedimientos técnicos muy perfeccionados y poca importancia de los criterios de elección técnico-económicos.

Pero desde entonces hasta ahora el proceso de rehabilitación del cálculo económico ha ido avanzando. Sus protagonistas han sido los economistas y los planificadores desde 1930 y las propias autoridades desde 1953 y especialmente desde 1957.

De 1930 a 1945, los economistas prácticos, ante los imperativos de la realidad,

se vieron obligados a forjar nuevos instrumentos de cálculo económico, especialmente allí donde la escasez de recursos fue más aguda, reapareciendo antiguos conceptos tales como el «plazo de recuperación» y el «coeficiente de eficacia relativa».

En 1945 pues, el cálculo económico vuelve a tener una importancia fundamental en la política de inversiones si bien los estudios son parciales e incompletos. Se hace necesaria la contribución de los teóricos de la economía.

Esta tarea la realizan independientemente V. Novojilov, G. Strumilin y T. Khacaturov siendo el objeto de sus investigaciones respectivamente la asignación óptima de los recursos (análisis marginal, resolución por multiplicadores de Lagrange), la evaluación del tiempo (llegando a establecer por la depreciación del tiempo una fórmula inversa a la del interés

compuesto  $C_t = \frac{C_0}{(1 + P)^t}$  y las relaciones

entre estos dos problemas, es decir, asignación de recursos en una perspectiva dinámica.

Con la publicación de la obra de Khacaturov en 1946 se consuma la rehabilitación del cálculo económico a nivel teórico y además con un progreso considerable. No obstante, no existe acuerdo total entre los teóricos y su influencia práctica es todavía limitada.

Los planificadores, por su parte, siguieron dos caminos: en ocasiones moderaron los criterios establecidos en 1930, pero en muchos casos tales criterios se aplicaron, originando por una parte una estructura irracional de las inversiones productivas (razón instalaciones fijas/maquinaria y equipo) y reparto también irracional de las inversiones entre las distintas industrias. Esto originó despilfarros considerables y condujo a una grave crisis de la planificación a finales de 1956.

En la esfera de las autoridades la rehabilitación se hace en dos etapas: en la primera de 1953 a 1957, no se reconocen los errores del pasado pero se acepta ya el cálculo económico (dos puntos en esta fase son la conferencia de la Academia de Ciencias en 1953 y la publicación del

*Método provisional del Comité de Estado para las nuevas técnicas* en 1956).

Es a lo largo de los años 1957-58, después del abandono del sexto plan quinquenal cuando se produce la ruptura con el pasado. Desde aquel momento, la importancia del cálculo económico no ha dejado de crecer aunque subsisten problemas considerables, especialmente en el reparto de inversiones entre sectores y ramas de la economía y parece que no se ha llegado a la construcción de planes alternativos para las decisiones.

En la última parte el autor se pregunta: «¿Proviene estas dificultades de la imposibilidad de racionalizar verdaderamente toda política de inversiones? ¿O bien se deben a obstáculos artificiales: ideológicos o políticos?» (p. 251).

Estos últimos, responde, han frenado el esfuerzo de los teóricos, pero lo esencial ha sido la complejidad del problema, pasando a continuación a analizar los contenidos de los distintos cálculos económicos y sus condiciones de aplicación.

En la *definición* de cálculo económico incluye los tres apartados ya mencionados previamente de evaluación de bienes, asignación de recursos y criterios de elección y afirma que su contenido depende de los objetivos perseguidos.

A este nivel los economistas soviéticos han encontrado dificultades de carácter intelectual, ideológico y político (sin embargo, cuando el autor enumera estas dificultades, las de carácter intelectual aparecen poco claras o bien pertenecientes al apartado de las ideológicas).

En la *elección* de un cálculo económico, el autor afirma que la consecución de un objetivo, máxima satisfacción de las necesidades o máximo crecimiento económico, implica un cálculo económico adecuado, de contenido antinómico respecto a su alternativo, efectuándose en la obra un análisis de estos contenidos.

Aquí, la actitud de los economistas soviéticos, al elegir el segundo objetivo, ha sido coherente rechazando un cálculo económico concebido para la obtención de resultados distintos. No obstante, aun presintiendo la necesidad de crear un nuevo cálculo económico, la amplitud de esta tarea ha impedido su plena realización.

Al llegar a la aplicación del cálculo económico adoptado es necesario levantar el supuesto de un solo objetivo: en primer lugar hay que considerar el antagonismo y además, en mayor o menor grado toda política económica entraña modificaciones de las estructuras, obligando a considerar también este aspecto.

Si existe jerarquización entre los objetivos se puede actuar por medio de modificaciones en las evaluaciones, asignación de recursos y criterios generales pero si no existe la jerarquización, sólo la construcción de planes o proyectos alternativos puede conferir una cierta racionalidad. El método de los planes alternativos mantiene las dos nociones fundamentales del cálculo económico: «comparación en el margen» y «coste de oportunidad», constituyendo además la condición necesaria para una planificación auténticamente democrática.

En la Unión Soviética el problema fundamental ha sido conciliar los objetivos antagonistas y, además, por motivos políticos, en determinados casos se impuso la ficción de que no existían alternativas, sino únicamente el camino trazado por el poder político.

El autor señala en la conclusión de la obra que la experiencia soviética permite responder a la pregunta «¿En qué medida puede el cálculo económico guiar la política de inversiones?» (p. 299).

La respuesta es muy matizada: el cálculo económico puede orientar las elecciones pero la racionalidad perfecta es más un ideal que una realidad y en este sentido debe considerarse también el problema del «coste de la información». En definitiva, cualquier actuación tendrá, por tanto, una parte de voluntarismo inevitable.

A este respecto parece necesaria una consideración. Si bien la pregunta y la respuesta del autor se presentan como correctas, no lo parece, en cambio, el hecho de que tal respuesta se deduzca de la experiencia soviética. En la obra, tal respuesta se obtiene a partir de la observación de unos hechos generales, siendo el ejemplo soviético una confirmación de la validez general de tales conclusiones.

Ello no obsta para que la obra de Collette sea de gran utilidad, tanto por su acertado análisis de las relaciones entre cálculo económico y política de inversiones, como

por el profundo estudio que realiza de las principales aportaciones a la teoría económica en la Unión Soviética. Profusamente complementado como está, por notas bibliográficas, se convierte en fundamental para penetrar en un aspecto de la poco conocida ciencia económica elaborada en los países socialistas y para comprender la era posterior en la que, a partir de la obra citada de Kantorovich, la ciencia económica de dichos países ha experimentado un cambio extraordinario.

MANUEL PEÑALVER

*Market structure. Corporate behaviour*  
KEITH COWLING (ed.). Gray-Mill Publishing Ltd., Londres, 1972.

Una rama más o menos importante del saber económico, apenas traducida al castellano,<sup>1</sup> se refiere a la elaboración de nuevas teorías del comportamiento de la empresa y a la discusión de la luz que esas teorías proporcionan sobre los fenómenos de la organización industrial, función inversión y posible utilidad social de la propiedad, tan mal parada teóricamente (el sistema neoclásico demuestra óptimos abstractándola) y fácticamente (la separación de propiedad y control exige mostrar nuevamente sus funciones).

Estas discusiones pueden parecer alejadas del ámbito de preocupaciones inmediatas de nuestro país, donde más que preocuparnos el movimiento general de concentración de empresas de allende nuestras fronteras, parece preocuparnos la ausencia de bastantes fusiones sobre la piel de toro.<sup>2</sup> Esta observación debería matizarse por el importante número de concentraciones realizado a través de las fronteras; pero, más que hablar de ello, vamos a señalar que una teoría y pruebas de las causas de las fusiones (como la que se desarrolla fuera para dar cuenta del movimiento fáctico y verificar distintas teorías de la empresa) puede dar-

1. Lo cual posiblemente se supere si se traducen las lecturas de Archibald de la colección Penguin.

2. Véase el capítulo de J. F. ARENAS en *Política Económica de España*.

nos muchas pistas para enjuiciar la ausencia de las mismas aquí.

El libro que se reseña es un conjunto de estudios empíricos sobre el tema de las nuevas teorías de la empresa, con especial énfasis en el análisis de las fusiones y la publicidad. Nos centramos en el primer tema.

Los resultados obtenidos son los siguientes: 1) Las concentraciones tienen un efecto neutral sobre la rentabilidad, en el sentido de que la adquisición de empresas es una inversión ni más ni menos rentable que otras. 2) Se dan concentraciones en correspondencia a un rápido cambio tecnológico y/o de los precios de las acciones. 3) Empresas con separación de propiedad y control, con dirección poco eficiente, no son absorbidas por otras más eficientes. 4) Los adquirentes tienden a ser empresas de crecimiento rápido, rentabilidad no extrema, ratios de valoración elevadas y ratios de retención bajas.

La prueba de estos resultados se realiza por el consabido análisis de regresión o verificación de hipótesis estadísticas. 1) Hogarty ha estudiado 43 empresas en que más del 20% de su crecimiento en 1953-1964 puede atribuirse a concentraciones, comparando, entre otros, el cociente precio acciones adquirente/id. dos años antes de la adquisición, con el índice general de comportamiento bursátil de su sector industrial: la media de la distribución muestral es negativa. 2) Gort ha sometido a regresión múltiple observaciones de 5.534 adquisiciones (1951-1959) distribuidas en 46 sectores. La tasa de concentraciones de cada sector tiene elevados coeficientes de correlación parcial con la proporción de personal técnico, el cambio de productividad, el crecimiento de la producción. 3) Hindley y Singh han apreciado la permanencia de muchas empresas cuyo valor de mercado de las acciones es bajo en relación a su valor de activos. 4) Kuehn compara, para 117 empresas que adquirieron a más de otras tres en el período 1957-69, su tasa de crecimiento, tasa de beneficio, ratio de valoración y ratio de retención, con las medias de su industria, comparando los signos obtenidos con los de las distintas predicciones de diversas teorías.

¿Cuáles son las implicaciones teóricas?:

1) Va en contra de la hipótesis de que las concentraciones serían un medio para superar las imperfecciones del mercado de capitales, en el sentido de que un propietario o director se vería imposibilitado de llevar adelante sus proyectos muy rentables a un tipo de interés razonable, recurriendo entonces a ceder su poder en favor de ellos; 2) parece favorecer la hipótesis de que las fusiones responden a la dificultad de la empresa para encontrar buenos expertos —muy móviles de una empresa a otra—, ofrecerles oportunidades en la empresa y que los costes de supervisión de los mismos no se eleven demasiado; 3) parece indicar que el mercado del control de las sociedades como restricción externa sobre los directores no es demasiado eficiente, mientras que 4) indica que los supuestos de satisfacción (y maximización del crecimiento) dan mejor cuenta de algunos hechos que la maximización del beneficio.

En resumen, el peso del sector directorial no-agresivo del capitalismo parece tener tendencia a aumentar, lo cual indica que las concentraciones serían un rasgo constante, aunque pausado, de la estructura industrial, que sustituiría a las liquidaciones de empresas. En el caso de España, quizá la estrechez del mercado no esté dando una oferta de amplias y móviles capacidades de dirección,<sup>3</sup> o, más bien, posiblemente sea que las empresas no se encuentran con demasiadas dificultades como para tener que recurrir a esos expertos, o, como diría Marshall, que las nuevas técnicas son complejas y requieren dos generaciones.

J. A. GARCÍA-DURÁN

*The Strategy of Financial Pressure*, A. T. K. GRANT. Ed. McMillan Press Ltd., Londres, 1972, 149 pp.

Las economías desarrolladas se enfrentan, de unos años a esta parte y en forma intermitente, a un conjunto de problemas que pueden calificarse de relativamente nuevos, y que se relacionan con el desa-

3. De eso se quejan las multinacionales aquí instaladas.

rollo de un proceso inflacionista de fuerza considerable acompañado de un desempleo persistente incluso creciente. La relación directa observada entre inflación y desempleo contradice tanto las experiencias acumuladas, como los fundamentos analíticos de las teorías macroeconómicas que tratan de dar razón de las mismas, lo que ha inducido tanto a replanteamientos teóricos como a revisiones críticas de las prácticas convencionalmente aceptadas en el ámbito de la Política Económica.

El libro del profesor Grant es un intento de explicar las causas del desarrollo simultáneo de inflación y desempleo en la economía británica a partir de un análisis de los efectos de las políticas monetaria y fiscal que ha puesto en práctica la administración de dicho país a lo largo de la pasada década.

Se pueden distinguir en él dos partes claramente diferenciadas: En la primera analiza el impacto de las políticas monetarias y fiscales sobre las empresas, la evolución de la economía británica entre 1962 y 1972 y el objeto y limitaciones de la política financiera. En la segunda trata de elaborar un análisis general del funcionamiento económico desde una perspectiva monetaria típicamente keynesiana.

La idea básica que fundamenta el análisis de la política monetaria restrictiva y de sus efectos concomitantes consiste en señalar que las medidas conducentes a la desaceleración de la demanda efectiva tienen una repercusión directa sobre la capacidad productiva, que, al verse disminuida por la escasez de financiación adecuada, colabora a incrementar los precios por la reducción del producto que lleva consigo. También la política fiscal restrictiva colabora al sostenimiento de la inflación cuando se apoya excesivamente a la imposición indirecta. Por ello, afirma Grant, las medidas de contención de la demanda efectiva llevadas demasiado lejos tienen efectos precisamente opuestos a los deseados. Los puntos de inflexión que marcan el paso de los efectos deseados a los efectos negativos pueden observarse y determinarse en cuatro ámbitos: política fiscal, política crediticia, política exterior y política de empleo.

Junto a algunas conclusiones interesan-

tes relativas a los problemas de financiación a largo plazo que plantea la dicotomía tradicional entre la dirección técnica productiva y la financiación de las empresas, éstas constituyen las ideas básicas de la obra, mediante las cuales el autor explica la simultaneidad de inflación y desempleo.

La última parte del libro (cap. V) es un intento de construir un marco analítico general que integre todas las fuerzas operantes sobre la demanda efectiva, el producto y los precios.

Elabora una propuesta de estructura analítica en base al análisis keynesiano de la selección de activos, en la que se sustituye el concepto de dinero por una estructura integrada y flexible de activos que puede contraerse o ampliarse respondiendo a las presiones exógenas de mercado (impuestos, incrementos salariales forzados por los sindicatos, alzas de precios forzados por las empresas, etc.). En realidad, no hace otra cosa que proponer un plan para abordar los problemas planteados, plan que, como ocurre casi siempre en estos casos, se apoya en relaciones hipotéticas no contrastadas empíricamente. Implícitamente hace uso de un concepto de liquidez análogo al que en su día propuso el Comité Radcliffe (página 115) que queda sujeto a las mismas limitaciones que aquél. El defecto más grave del esquema propuesto por Grant es que no pueden derivarse del mismo proposiciones contrastables empíricamente. Cuando señala, refiriéndose a la posición financiera de las empresas que, «la cuestión no radica en lo que figura en el balance sino en qué medida se tiene acceso a facilidades crediticias si éstas se requieren», pone de manifiesto, en el fondo, e incluso en la forma, la limitación antedicha. Porque en principio es imposible medir la accesibilidad potencial de facilidades crediticias, o liquidez en sentido amplio.

En resumen, el libro de Grant aporta pocas novedades en el campo del análisis de la Política Económica y resulta anticuado y algo ingenuo en sus intentos de generalización de las relaciones macroeconómicas básicas.

J. L. OLLER

*Some Cambridge controversies in the Theory of capital*, G. C. HARCOURT. Cambridge Univ. Press, 1972, 272 pp. *Capital and growth*, G. C. HARCOURT y N. LAING. Penguin Modern Economics Readings, 1972, 383 pp.

En 1969, G. C. Harcourt, profesor australiano en estancia en Cambridge, escribía, para el «Journal of Economic Literature», un *survey* destinado a explicar los intrincados aspectos de las recientes controversias habidas sobre la teoría del capital (y cómo no, destinado también a añadir algo de su propia cosecha). De la revisión de este artículo y, evidentemente, de su ampliación, surgió el presente libro.

En la teoría del capital, tal como afirmó Solow, que comprende principalmente la teoría de la producción, y la teoría de la distribución de la renta (macrodistribución, tal como la ha llamado J. Segura), han habido controversias siempre por dos razones: porque es difícil y porque es en cierta manera ideológica. Las últimas habidas surgieron con un artículo de Joan Robinson en 1953, y han tenido como principales contrincantes a los profesores de los dos Cambridge: por un lado los anglo-italo-indios de Cambridge, Inglaterra, en cuyas filas forman Joan Robinson, Pasinetti y Kaldor (y a los que se les conoce como neo-keynesianos, neo-ricardianos o neomarxistas), y cuya cabeza invisible es Piero Sraffa, y por el otro los americanos, afincados en Cambridge, Massachusetts, profesores del M.I.T., y cuya cabeza (esta vez bien visible), es el premio nobel Samuelson. Estos últimos han sido tildados de neo-neoclásicos, para distinguirlos de los neoclásicos a secas. Quizás este apelativo se ha aplicado al estilo de Orwell, para significar que si todos los neoclásicos son iguales, algunos (los del M.I.T.) son más iguales que los otros.

El tema central de la controversia era la teoría del capital, pero las consecuencias son mucho más amplias. Por el lado neo-ricardiano, el ataque iba dirigido contra la teoría neoclásica o marginal de la distribución, y se basó en la futilidad del concepto de «capital». Para Samuelson y sus huestes (Solow especialmente), la cuestión estaba en la justificación, a todo tran-

ce, de dicha teoría, mediante rodeos, escapadas o disimulos (quizás el más curioso fue el de evitar el concepto mismo de «capital» para llegar a la conclusión de que la teoría del capital debería versar sólo sobre el tipo de interés). Pero muchas veces se trataron temas relativos a la relevancia de la teoría económica (y de los economistas teóricos).

Las principales aportaciones al debate han sido recogidas por el mismo Harcourt y por N. Laing (de las filas neoclásicas), en un tomo de Penguin, por lo que es de gran utilidad la lectura paralela de los dos libros.

Harcourt empieza explicando las quejas de Joan Robinson con respecto a la teoría del capital, y principalmente la queja central, o sea la imposibilidad de encontrar una unidad para medir el capital. Si se encontrase tal unidad «mataríamos dos pájaros de un tiro, ya que podríamos analizar un sistema en que los bienes de capital son una ayuda al trabajo, y simultáneamente podríamos analizar la distribución en una sociedad «capitalista»... en la que la propiedad de capital en valor significa que sus propietarios participan en la distribución de la renta» (páginas 18-19).

Tal unidad además, rompería el círculo vicioso en que se mueve la teoría neoclásica, *si la unidad postulada fuese independiente de la distribución*. Las respuestas a Joan Robinson no se hicieron esperar: Champernowne inventó su «número índice en cadena» («Chain-index-number»), que a pesar de todo, suponía la imposibilidad del retrodesplazamiento, y Swan creó un modelo de juego de mecano, o capital maleable cuya unidad de medida sería su propia unidad física.

Harcourt pasa luego a discutir la literatura actual sobre el concepto de cambio tecnológico. Para la crítica de Cambridge, y especialmente de Kaldor, el cambio tecnológico es una manifestación del proceso de acumulación de capital (y por tanto, el cambio tecnológico es siempre incorporado). Con ello, el procedimiento normal de medición del factor residual, en funciones Cobb-Douglas o C.E.S., pierde toda su relevancia. También se especifican todos los nuevos modelos surgidos («arcilla-masilla»,

«arcilla-arcilla» o «masilla-masilla»), y los estudios empíricos (Denison, Solow, Jorgenson-Griliches), cuyo origen fue el famoso estudio de Abramovitz.

La revitalización del concepto de tasa de rendimientos de la inversión de Fisher hecha por Solow, es el tema del tercer capítulo, así como las críticas hechas por Joan Robinson a lo que el artículo de Solow tenía de justificación de la teoría marginal de la distribución; y ciertamente, Solow partía de postulados pre-keynesianos, como en general todos los neo-neoclásicos.

El tema del retrodesplazamiento, base de las controversias, está desarrollado en el cuarto capítulo. El retrodesplazamiento surge al considerar bienes de capital heterogéneos, cuyos períodos de producción y los inputs de trabajo asociados son distintos. Con este supuesto, no sólo varía el valor del capital en la misma dirección que la tasa de beneficio, sino que el concepto de capital marginal se esfuma. Ni las evasiones de Samuelson, ni las definiciones de Solow lo pueden evitar, ya que se reducen, tal como lo hace notar Harcourt, al uso de un modelo de mercancía única maleable (en el que nadie duda que el retrodesplazamiento sea imposible). Ello se debe a la doble naturaleza del capital: fondos de inversión que *pertenecen* a alguien y objetos pesados que producen.

La circularidad de la teoría neoclásica puede entonces resumirse así: para medir el capital necesitamos la tasa de beneficio, y ésta se obtiene diferenciando una función en la que participa el capital medido. Necesitamos, pues, una variable determinada externamente para cerrar el sistema. Los clásicos suponían un salario al nivel de subsistencia y Sraffa apuntaba que la tasa de beneficio estaría ligada al tipo monetario de interés (lo que en el más puro estilo keynesiano nos ligaría los mundos real y monetario). La discusión de una variable externa ligada a las distintas propensiones al ahorro de las clases sociales, habida entre Kaldor y Pasinetti, es el tema del último capítulo. Sin embargo, la conclusión de ambos coincide: en un sistema capitalista en que los capitalistas son los que deciden la inversión, la tasa de beneficio (ligada a la tasa de crecimiento y a la propensión al ahorro) es

la variable central. Sin embargo, debido quizás al estado de gestación en que está la teoría de Cambridge, existe una limitación al postular la uniformidad de la tasa de beneficio, supuesto que muchos han tachado de irreal. Sólo P. Leon, introduciendo la ley de Engel en una economía en crecimiento, consigue cierta explicación de la diferenciación de la tasa de beneficio.

En un interesante apéndice al cuarto capítulo, Harcourt introduce la obra básica de los neo-ricardianos, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, de Piero Sraffa. Según Harcourt, la gestación de esta obra empezó con el artículo de 1925 sobre las leyes de los rendimientos. En la obra en cuestión, Sraffa, aunque supone rendimientos constantes (supuesto básico para la teoría neoclásica), se centra en las características del sistema que son independientes de los supuestos de rendimientos. También desarrolla Harcourt el concepto de subsistema, que él prefiere al de reducción a cantidades fechadas de trabajo.

Existe a lo largo de todo el libro un tema que, aunque no se mencione muy explícitamente, ha estado presente en toda la discusión: el tema de la ideología. A pesar de que los debates se referían a cuestiones puramente teóricas, existían profundas diferencias ideológicas (lo que daba pie a distintos puntos de partida, y distintas conclusiones). Nos neo-ricardianos, y Harcourt con ellos, son conscientes del papel que las instituciones y las clases juegan en el sistema capitalista (p. 2), y en algunos casos han recurrido a la tasa de explotación marxiana como variable externa. Los neo-neoclásicos, en cambio, creen que política y economía son compartimentos estancos. Y cuando los puntales básicos de su teoría han caído, recurren a su última defensa: La fe. Ante tal despliegue de argumentación científica, los neo-ricardianos se afirman más en la herejía.

Es de destacar una novedad en el libro: su lenguaje sarcástico, ejemplificado por los títulos de los distintos capítulos y secciones («El diestro Kaldor cabalga de nuevo», «Nutri al foro»), que toman títulos prestados incluso de Proust («Por el camino de Swan») y de Roth («Las quejas



de J. Robinson»). Este estilo ameno lo hace de lectura menos difícil, ya que el tema de por sí es bastante abstracto.

L. ARGEMÍ

*Le problème méridional de l'Espagne*, GUY HERMET. Librairie Armand Colin, París, 1965, 140 pp. Traducción española: «Problemas del Sur de España». Ed. ZYX, Madrid, 1966.

La literatura acerca del subdesarrollo económico, en la mayoría de las ocasiones, ha tomado como objeto de estudio a países del llamado Tercer Mundo, singularmente de África, América Latina o mediano y lejano Oriente. Normalmente, los análisis se refieren en primer lugar a la estructura económica de estos países para intentar dilucidar las causas que impiden el desarrollo. En un modelo de este carácter las relaciones con el exterior, singularmente con el conjunto de países desarrollados, quedan limitadas al intercambio comercial y a la inversión extranjera que suele acudir amparando una tecnología propia. En todos estos casos, pues, el estudio de la realidad del subdesarrollo está perfectamente delimitada, y por tanto es, por lo menos a primera vista, más fácil detectar los frenos que impiden el desarrollo. Por otra parte, las relaciones con el exterior son perfectamente conocidas, y a través de su análisis es posible determinar en qué medida impiden o favorecen el proceso de desarrollo.

A nadie escapa que el problema del subdesarrollo es muy complejo, y que sería tan arriesgado reducirlo única y exclusivamente al ámbito del comercio exterior, como centrarlo totalmente en una demografía desbordante. Normalmente, es la conjunción de varias de estas fuerzas lo que define un problema de subdesarrollo, de forma que es difícil atribuir el papel de causa fundamental a una u otra sin un estudio muy profundo.

Sin embargo, debe ser cierto que no todos los problemas del subdesarrollo proceden de las relaciones exteriores, toda vez que existen frecuentes evidencias empíricas de regiones subdesarrolladas for-

mando parte de un mismo país, de una misma comunidad política. Podría argüirse que dichas regiones, de hecho, en sus relaciones con las regiones ricas, se mueven en un ámbito poco distinto del de los países subdesarrollados, por cuanto las relaciones de comercio interior en un país, también pivotan alrededor de los centros económicamente fuertes. Sin embargo, no hay duda que, en todo caso, existen matices diferenciales suficientes para considerar el problema del subdesarrollo regional, ya que normalmente la existencia de regiones subdesarrolladas en un mismo país es motivo de una voluntad explícita de los gobiernos para su reforma y apoyo.

Es por estos motivos que creemos que la obra de Guy Hermet, *Le problème méridional de l'Espagne*, resulta de vital interés. Lo mismo que el «Mezzogiorno» italiano, el Sur español es una región pobre, que, aunque en medida quizá menos enérgica, también ha sido objeto de políticas especiales para superar el subdesarrollo.

En el prólogo, Jean Meyriat, confiesa que el propósito de la obra es limitado y que en definitiva el objetivo es conocer las causas del subdesarrollo, sin un interés hacia la indagación de las políticas que se han instrumentado para superarlo.

Esta definición de objetivos limita y define la obra situándola a un nivel de investigación ciertamente plausible, pero como dicen los sudamericanos, poco «novedoso». En este sentido, el estudio constituye un buen punto de partida para futuras singladuras que, esperamos, sean más ambiciosas.

\* \* \*

El profesor Jean Meyriat, se encarga de situar el problema del subdesarrollo meridional de España en su perspectiva histórica, refiriéndose a su papel en el mosaico nacional. Textualmente dice así: «Andalucía no ha tenido nunca, tras la desmembración del imperio árabe y la unificación de los reinos cristianos, una política propia y, lo que es más notable, ni la posibilidad o intencionalidad de tenerla. A diferencia de otras regiones devenidas partes de "España" modernas, y en las que el regionalismo, bajo formas diver-

sas nunca ha dejado de afirmarse, Andalucía parece satisfecha de ser una parte de España y de serle indispensable». «Durante muchos años ha sido uno de los principales focos de civilización y de cultura, interesándose más en desarrollar y practicar un arte de vivir que a extender sobre otras regiones del país hegemonía política alguna.»

El autor divide su obra en tres partes. En la primera estudia con cierta profundidad los factores demográficos del subdesarrollo dedicando especial atención a la emigración. ¡Lástima que la información estadística tratada sólo alcance hasta el año 1960 en que precisamente se estaba iniciando una etapa sumamente activa en este terreno! Al considerar las provincias que tradicionalmente tienen una fuerte emigración, el autor distingue claramente la región Oriental de la Occidental. En la primera, que agrupa las provincias de Córdoba, Jaén, Málaga, Granada y Almería, la emigración es muy importante y, constituida fundamentalmente por peonaje, se dirige con preferencia a las zonas industriales de Cataluña. En la región Oriental (Sevilla, Huelva, Cádiz y Badajoz) las tasas de emigración son más débiles, existe mayor proporción de emigración hacia Madrid, y un mayor movimiento interregional hacia las zonas industriales y grandes núcleos de población. Si bien se estudia la emigración trasoceánica, se presta poca atención a la emigración a Europa, por aquellas fechas mucho menos significativa que en la actualidad.

Concluye esta primera parte con un análisis bastante afortunado del subempleo agrícola y su influencia en la emigración, para concluir en lo que hoy ya suena a tópico: el movimiento de población del Sur hacia el Norte, coincidiendo con un intenso trasvase de mano de obra del sector primario al secundario y terciario. El jornalero meridional concibe su partida como una forma para salirse de un marco social y económico que no le conviene, y del que sólo puede liberarse emigrando.

En la segunda parte, el autor examina la estructura social, refiriéndose al cuadro superior, al proletariado rural y a la clase media. Obviamente la estructura de la propiedad agraria y la forma de explo-

tación ocupan una parte relevante de este análisis. Si es posible que los intereses de los grupos financieros del Norte y de Madrid coincidan, por lo menos temporalmente, con los de los grandes propietarios meridionales, no es tan seguro que esta coincidencia se repita en lo que concierne a los intereses reales de la región. Con referencia al proletariado agrícola, el autor intenta una evaluación del mismo para después compararla con las posibilidades reales de empleo. El resultado es altamente demostrativo, poniendo en evidencia excesos de mano de obra rural que en alguna provincia alcanzan el 50 % de la población activa del sector primario. Unido al problema de estacionalidad, va el del analfabetismo, que dificulta aún más las posibilidades de rotura del círculo vicioso en que se debate el bajo proletariado meridional. Concluye el capítulo con un comentario sobre las intenciones revolucionarias andaluzas. Desde el «bandolerismo» a los episodios protagonizados por el anarquismo a fines del siglo pasado y principios del actual.

Tanto los grandes propietarios como el proletariado agrícola, pueden encuadrarse dentro de la llamada sociedad tradicional, ligada directamente al subdesarrollo. Existe una clase media, urbana, integrada por la población obrera de la industria, los obreros agrícolas fijos y los pequeños o medianos empresarios. Esta clase media, escapa, por lo menos parcialmente, al concepto de subdesarrollo. ¿Hasta qué punto existe suficiente movilidad social, que favorezca el paso de una sociedad tradicional a otra más moderna? Las dificultades que dicha movilidad encuentra nos insinúan claramente un problema de economía dual. Es más, el autor extiende el problema a todo el país a través del mecanismo de la emigración. Según esta afirmación el proletariado rural meridional atraído por la prosperidad de las zonas industriales del país, corre el riesgo de quedarse en la periferia de las metrópolis urbanas extendiendo de esta forma una estructura social dualista del Sur al conjunto del país. Que este riesgo existe, puede ser cierto, pero en todo caso creemos se tratará de un dualismo distinto, ya que las posibilidades de movilidad social responden a motivaciones diferentes.

En la tercera parte, el autor considera las condiciones del desarrollo económico, intentando un esbozo de programa de desarrollo. Tras un balance de los factores negativos y positivos que enmarcan la situación actual, la conclusión es de que existe un potencial económico regional con amplias posibilidades de desarrollo. Desarrollo que depende de medidas técnicas y económicas de gran calibre. Se trataría de controlar la emigración, resolver el problema agrario y posibilitar la creación de puestos de trabajo en medida suficiente.

En las conclusiones, el autor afronta un problema inevitable en una obra que trate del subdesarrollo meridional: la reforma agraria. Tras unos comentarios sobre la distribución de la propiedad de la tierra y el potencial económico que la misma pudiera ofrecer, el autor se pregunta si una reforma autoritaria de la estructura agraria sería suficiente para influir en el volumen de empleo y en la distribución de la renta. Estas medidas, socialmente buenas, generalmente devienen antieconómicas. En virtud de ello el autor no se muestra partidario de una reforma agraria, dejando el papel de motor para el desarrollo a la industria.

«La economía española en su conjunto, y por lo tanto la economía meridional, están ya suficientemente evolucionadas y diversificadas para aportar otras perspectivas inmediatas al margen de las ofrecidas por la agricultura. La industrialización, en un plano regional y nacional, lo mismo que los desplazamientos de mano de obra, son mayormente susceptibles de posibilitar un desarrollo armonioso.»

Una modificación sistemática de la estructura agraria correría el riesgo de ser, no sólo inútil, sino perjudicial para el proceso de desarrollo de la España del Sur. Pero esta afirmación sólo tiene validez en función de la realidad y rapidez del proceso. Los agricultores quieren abandonar la tierra. Es preciso darles un medio creando puestos de trabajo industrial en su región y en el resto del país. Sin embargo, la primacía acordada al desarrollo industrial no debe servir de pretexto para la defensa de intereses discutibles, ni frenar la modernización de la agricultura sino, al contrario, esta primacía debe facilitar

los cambios modificando el equilibrio de fuerzas económicas y sociales.

PEDRO SITJÀ MIQUEL

*Consumer Theory*, H. A. JOHN GREEN.  
Harmondsworth, Penguin Books Ltd.,  
Penguin Modern Economics Texts, 1971,  
344 pp.

Es frecuente la aparición de nuevos libros de texto sobre microeconomía, que abarquen las tradicionales áreas de la conducta del consumidor, de la empresa, del mercado y de la distribución de la renta, y otras más o menos desarrolladas, como la microeconomía normativa. No son frecuentes, sin embargo, libros especializados en teoría de la conducta del consumidor, que desarrollen esta materia dentro del campo tradicional de la microeconomía y no de la teoría de la decisión (aunque, obviamente, una y otra estén íntimamente relacionadas). Y es aún menos frecuente que se escriba un libro de texto sobre un campo tan específico y, quizá precisamente por esa especificidad, tan olvidado a nivel del libro básico. Esta laguna es la que pretende cubrir el profesor H. A. John Green, con un libro dirigido a estudiantes de primer ciclo que ya hayan superado un curso de Introducción a la Economía (pero no necesariamente uno de microeconomía convencional) y también a estudiantes de segundo o tercer ciclo que pretendan adquirir un mayor conocimiento de la teoría del consumidor, sin requerir una formación matemática superior a la que se imparte en la enseñanza media (p. 16).

El carácter especializado de la obra es lo que le da su principal atractivo como libro de texto, pues permite al autor disponer de un número de páginas muy superior al normal en los textos convencionales de microeconomía, para profundizar en los fundamentos, explorar nuevos campos, introducir teorías más o menos conocidas, intentar enlaces con otras ramas o hacer excursiones de divulgación a enfoques novedosos. Esa misma especialización, y la amplitud con que el tema es desarrollado, hacen que el libro escape de su posible uso como texto en los cursos convencionales en nuestras Facultades, aunque no

dejará de ser un libro de consulta interesante tanto para el alumno como para el profesor, e, indudablemente, una base muy útil para cursos o seminarios especializados en teoría del consumidor.

En contraste con gran parte de la literatura actual sobre microeconomía, *Consumer Theory* se inserta en la tradición inglesa más que en la americana. Se aprecia en él la influencia de sir John Hicks, cuyo magisterio reconoce el autor (p. 114), y el predominio (dentro de lo que cabe) de referencias a autores ingleses.

La obra se divide en cinco partes, de las que sólo las dos primeras tienen tratamiento en la mayoría de textos de uso corriente en microeconomía. La primera parte se titula «Fundamentos» y recoge los axiomas en los que se basa la teoría de la conducta del consumidor, teoría que desarrolla seguidamente. Esta parte presupone, como ya se indicó, algunos conocimientos de microeconomía, aunque el autor desciende frecuentemente a lo más elemental, de forma que el lector necesita más haber estudiado que recordar detalladamente lo que estudió. El hecho de que el libro empiece formulando los axiomas de conducta no quiere decir que siga el método axiomático, sino más bien sacrifica la elegancia y precisión de dicho método a una exposición más clara y de mayores posibilidades docentes. Además, el carácter disperso de las aportaciones recientes recogidas en los capítulos finales del libro no se presta a su desarrollo axiomático estricto.

La segunda parte, «Utilidad», es un intento de relacionar la formulación axiomática de los supuestos de conducta del consumidor con la más tradicional, basada en la función de utilidad. El autor justifica la inclusión de esta parte argumentando que «permite derivar consecuencias útiles a partir de los axiomas..., pensar en hipótesis que tengan interesantes implicaciones de conducta... y descubrir qué preferencias se esconden detrás de determinados tipos de conducta» (p. 79). Green sostiene que «precisamente porque la ordenación de preferencias es más fácilmente comprensible, se introdujo en este libro antes que las funciones de utilidad; pero, como esperamos llegar a demostrar, la función de utilidad es un instrumento más

poderoso» (p. 79). Sobre esta base, dedica los capítulos 6 y 7 a introducir dichas funciones en la teoría del consumidor, discutir sus limitaciones y sentar las bases de los futuros desarrollos. Cierra la segunda parte el capítulo 8, en que se yuxtaponen el enfoque marshalliano de la curva de demanda y el de la preferencia revelada, como enfoques alternativos al hicksiano de la utilidad.

La tercera parte, «De la teoría pura a la aplicada», sólo responde parcialmente al título. El capítulo 9, aunque promete tratar de las «Funciones empíricas de demanda», se limita a estudiar la correspondencia entre las distintas hipótesis que se hacen en los estudios empíricos sobre funciones de demanda con las funciones de utilidad en que se basan o se pueden basar aquellas. Lo que preocupa a Green es el problema de la coherencia en la agregación, lo cual no es de extrañar en el autor de un libro ampliamente conocido sobre el tema (*Aggregation in Economic Analysis*, Princeton, Princeton University Press, 1964). La tarea es altamente interesante, en cuanto que permite sentar las bases teóricas de las funciones empíricas de demanda, pero apunta hacia un riesgo de «formalismo» al que luego nos referiremos. En cuanto al capítulo 10, lo dedica al estudio de las características de los bienes, según el enfoque de Lancaster.

La cuarta parte trata de la inclusión del problema del tiempo en la teoría de la conducta del consumidor; resulta algo esquemática, poco profunda (quizá por tratarse de un texto de nivel intermedio) y algo dispersa, debido, probablemente, a la propia dispersión que presentan los artículos en que basa el autor su trabajo, que no han recibido aún la sistematización que Green intenta, lo cual no deja de ser un mérito de su obra, junto con el de poner al alcance del lector un resumen de las aportaciones más notables al tema en los últimos años y una apertura hacia la bibliografía sustancial sobre los mismos. La quinta parte se dedica a la introducción de la incertidumbre, en una visión rápida y también algo dispersa del campo de la conducta del consumidor desde esta perspectiva. Por último, la sexta parte incluye un capítulo único sobre la teoría del bienestar en la conducta del consumidor.

Cada capítulo se cierra con dos secciones fijas. La primera se dedica a «Ejercicios». Su inclusión en el texto es útil, en lo que tiene de intento de hacer que el alumno se aplique sobre lo que ha estudiado. La selección de ejercicios es, sin embargo, muy breve y, por tanto, incompleta; además, incurre en el «formalismo» ya aludido, quedando lejos de los problemas económicos reales: lo que hace Green es más un conjunto de ejercicios que una aplicación de la teoría de la conducta del consumidor a la vida económica, lo cual hace árida la obra (habida cuenta de que se trata de un texto para alumnos de primer ciclo) y le resta cierto interés. La última parte de cada capítulo es una «Nota sobre la literatura» altamente interesante y muy orientadora, tanto por su brevedad como por la honesta exposición de las fuentes.

Desde el punto de vista pedagógico, el libro está bien planteado, tanto en la ordenación de los capítulos, como en el abandono de los temas más difíciles al Apéndice Técnico (siguiendo, una vez más, el ejemplo de *Valor y Capital*). Es de notar también su frecuente referencia a cuestiones tratadas anteriormente (sobre todo a los axiomas y a los puntos de partida), lo cual da al lector clara idea de la unidad del tema, a la par que le conduce de lo más fácil a lo más difícil. A modo de ejemplo, puede considerarse el enlace del capítulo 11 (problemas temporales a corto plazo) con sus correspondientes cuestiones estáticas, en capítulos anteriores.

Por otro lado, el libro adolece del defecto de una excesiva concisión, que lleva al autor a omitir explicaciones y ejemplos que, con frecuencia, resultan convenientes, si no necesarios. Así, por ejemplo, el tratamiento de los bienes inferiores en la fórmula de Slutsky, comentando su forma gráfica sin incluir el dibujo (p. 63), puede confundir al lector más de lo que le debería aclarar, salvo que se considere que se deja esa tarea para el profesor en clase o para el alumno (lo cual se indica en alguna ocasión: p. 64). Es quizá por esa concisión que resulta un poco confuso el tratamiento de los efectos sustitución y renta (cap. 5), así como el de la oferta de trabajo (pp. 71-74), en que un mayor despliegue de gráficos daría más precisión al

tema. Otro tanto puede decirse de la tardía introducción de la elasticidad de sustitución (cap. 12), cuya utilidad no queda explicitada suficientemente y cuya expresión formal resulta algo confusa (bien que no los ejemplos con que se explica). En ocasiones, el autor abusa algo de los ejemplos, no recurriendo a una demostración matemática sencilla que sería, probablemente, más clara y definitiva; tal ocurre con la relación entre el decrecimiento de la utilidad marginal y la convexidad de las curvas de indiferencia (sección 6.4). Este último defecto podría considerarse una virtud del texto, desde el punto de vista pedagógico: pero creemos que no es así. El libro no rehúye el planteamiento matemático en numerosas ocasiones, de forma que su omisión en otras más bien oscurece algunos temas fundamentales. Y si con frecuencia se remonta a los planteamientos matemáticos más sencillos (como cuando reduce las derivadas a límites de incrementos), lo que es una magnífica medida pedagógica se convierte, en algún momento, en un recargamiento inútil y algo molesto (por ejemplo, secciones 7.1 y 7.2).

El libro, en conjunto, adolece del defecto de «formalización» excesiva a que hemos aludido antes, una vez más al modo de las obras de Hicks. El autor trata de temas económicos con el despego con que podría tratarlos un físico; sus ejemplos no son cuestiones de la vida real; sus ejercicios no acercan al alumno a la economía viva, aunque disponga ya de las herramientas para ello, sino son más bien ejercicios de salón, algo parecido (aunque la comparación sea exagerada) a la matemática sin economía con que, en ocasiones, se ha vituperado a la teoría del equilibrio general (de la que la materia del libro es una rama). Y así es probable que el lector no se vea animado al estudio de la teoría del consumidor, a la vista del libro. También por ello, el texto aparece algo desconectado de otras ramas de la economía. Su enlace con la teoría de la distribución de la renta se limita al problema de la elección entre renta y ocio (sección 5.5); las cuestiones empíricas son omitidas, como ya se ha dicho; su tratamiento de la demanda de dinero (meritorio por el frecuente olvido del tema en otros textos de microeconomía) resulta algo confuso (la

sección 11.5 no puede compararse con el artículo original de Baumol) y no facilita el enlace de la teoría del consumo (y de la microeconomía en general) con la teoría monetaria, omitiendo cuestiones ya tratadas por Samuelson en sus *Foundations*, como la de la inclusión del dinero en una función de utilidad y el interesante enfoque de los servicios del dinero, del que apenas se hace un eco pasajero en el capítulo 14. Por otro lado, hay que hacer notar la precisión terminológica y la explicitación de las condiciones que se han de cumplir para que cada teorema sea válido.

La presentación del libro es correcta, aunque queda desmerecida por lo popular de la edición. Se aprecian ciertos errores de imprenta en algunos subíndices y notas (pp. 90, 92, 136, 309, ...).

En resumen, creemos que el autor cumple su objetivo de proporcionar a los alumnos de primer y segundo ciclos, que no tengan una base matemática sólida, un texto interesante, puesto al día y suficientemente detallado como para que el lector se ilustre sobre el estado actual de la teoría del consumo y sus bases microeconómicas.

ANTONIO ARGANDOÑA RAMÍZ

*Les économies socialistes soviétiques et européennes*, MARIE LAVIGNE. Librairie Armand Colin, París, 1970, 511 pp.

Aunque Marie Lavigne escoge para su estudio los siete países europeos que forman el Comecón —más Yugoslavia— cuyas economías, según afirma, «constituyen un espacio homogéneo y han atravesado por etapas de crecimiento similares», lo cierto es que una buena parte de la obra está destinada a analizar la realidad estructural y los mecanismos de funcionamiento de la URSS. De ahí que el libro pueda calificarse perfectamente entre los dedicados al estudio de la «sovietología», ocupación que va adquiriendo importantes proporciones entre los estudiosos de la economía. Y es que en el mundo occidental, la «sovietología» viene gozando de unos indudables atractivos, pues no sólo brinda la posibilidad de una mejor comprensión de los problemas de los países socialistas, sino

que ayuda también a entender de forma más precisa los propios del mundo capitalista. La posibilidad de estudiar las grandes cuestiones de fondo de la economía bajo el prisma de condicionamientos e instituciones radicalmente diferentes no deja de ser un ejercicio conveniente e interesante.

El libro que constituye el objeto de esta reseña consta de una introducción, ocho capítulos —distribuidos en tres partes— y una conclusión. En la introducción la autora se plantea la pertinencia del empleo del término «economía socialista» para designar todo lo que no es economía capitalista. Después de afirmar que el uso de dicha terminología es poco frecuente entre los economistas no marxistas —que hablan de «colectivismo», «economías de tipo soviético», «economía planificada»— acuerda en adoptar la citada denominación de economía socialista y pasa a analizar las definiciones corrientes que se agrupan en torno a siete criterios, tres de orden político y cuatro de carácter económico. Los criterios políticos son aquellos que afirman que: 1) pertenecen a un sistema económico socialista los Estados cuya política practica el materialismo histórico; 2) aquellos cuyos elementos fundamentales de su política económica son definidos por el poder, y 3) aquellos que se caracterizan por la participación de los trabajadores en la dirección de la vida económica y en la gestión de las unidades de producción. Los criterios económicos más comúnmente usados son aquellos que afirman que los sistemas socialistas: 1) se fijan como meta asegurar la más completa satisfacción posible de las necesidades materiales y culturales; 2) son aquellos que disponen de una economía planificada; 3) son los que cuentan con una «economía coercitiva», y 4) son los que se caracterizan por poner el acento en el crecimiento prioritario de la producción de bienes de producción. Después de reconocer que las definiciones basadas en cada uno de estos criterios contienen por separado elementos componentes de un sistema socialista de economía, la autora afirma acertadamente que no facilitan lo esencial de una forma sintética. Es aquí cuando ensaya, justificándola posteriormente, su propia definición: «un sistema socialista es un sis-

tema económico fundado en la propiedad socialista de los medios de producción de base».

Apoyándose en esta definición, enumera los catorce estados que en 1970 se reconocen como socialistas, a pesar de sus divergencias políticas; éstos son: la URSS, R. P. Bulgaria, R. P. Hungría, R. P. Polonia, R. S. Rumania, R. S. Checoslovaquia, R. D. Alemana, R. S. F. de Yugoslavia, R. P. Albania, R. P. Mongolia, R. P. D. Corea, R. D. Vietnam, R. P. China y R. S. Cuba.

Dentro de la primera parte, y en el capítulo primero, se estudia la propiedad socialista como institución económica. El análisis destaca los orígenes de la propiedad en la URSS, haciendo un detallado análisis histórico de la socialización de la industria y la colectivización de la agricultura, tanto en la Unión Soviética como en las democracias populares europeas. Asimismo se considera el problema de la administración de la economía y bajo el prisma de unos principios políticos —centralismo democrático y espíritu de partido— y de unos principios técnicos —sistemas funcional, sectorial y territorial— se analizan los sistemas de administración de los países socialistas europeos.

Siguiendo con el planteamiento de las estructuras de encuadramiento de las economías socialistas, la autora aborda en los capítulos II y III el problema de las unidades económicas. El capítulo II lo centra en la empresa industrial, concretamente en la problemática de la reforma de la empresa en los países socialistas desde el esquema autoritario a la aplicación de un esquema en que se combina dirección centralizada y autonomía de gestión, plan y mercado, estando el segundo al servicio del primero.

Las reformas realizadas en los países socialistas no se han limitado a modificar la situación de la empresa industrial sino que conciernen al conjunto de las actividades económicas. En el capítulo III se estudia la sustitución de una dirección autoritaria por otra con autonomía de gestión y de interés por los resultados de la actividad económica en dos sectores que prácticamente complementan al secundario ya estudiado: por un lado, el sector de la distribución (comercio y transportes) y por

otro el sector cooperativo, que actualmente está formado en la URSS —único país que se estudia en el capítulo— por las explotaciones agrícolas o «kolkhoz».

La segunda parte de la obra se dedica al estudio de los mecanismos de funcionamiento de las economías socialistas. En el capítulo IV se exponen ampliamente las estrategias y los medios de crecimiento. El estudio de la estrategia del desarrollo, que ha tenido su experimentación práctica en la política soviética de crecimiento, se inicia con el tratamiento de la teoría de la reproducción bosquejada por Marx y desarrollada por Lenin y termina con la exposición de las prioridades efectivas del crecimiento. A continuación se analiza el desarrollo de las fuerzas productivas —trabajo y capital—. Por último, el capítulo presenta una breve pero interesante exposición de las estructuras sectoriales y regionales de los países del Comecón y de Yugoslavia.

En el capítulo V, que trata de los métodos de planificación, se analizan esencialmente los aplicados en la URSS y, en documentos aparte, se dan ejemplos de los métodos utilizados en Polonia y Hungría. Partiendo de una definición de planificación socialista entendida como «un conjunto de técnicas de previsión de una serie de acciones económicas orientadas a atender objetivos determinados con la mayor coherencia posible y la máxima eficacia», el capítulo transcurre examinando la problemática de la coherencia en el espacio y en el tiempo y los criterios de eficacia, especialmente referidos a las inversiones. Un último e interesante punto tratado es el que hace referencia a las condiciones que se precisan para la obtención de un plan óptimo.

El capítulo VI aborda una serie de problemas que tienen como punto de coincidencia el empleo de un instrumento común: la moneda. Así, se estudia la formación de los precios y de las rentas en una economía socialista en la que la moneda se utiliza como medida de valor de los bienes producidos y del trabajo. Acto seguido se analiza el papel del dinero como medio de circulación y de pago, es decir, como instrumento de cambio con la consiguiente diferencia —según la teoría marxista— entre su función en el sec-



tor de consumo y en el de producción. Después de estas consideraciones sobre política monetaria se trata el dinero como medio de acumulación que permite la constitución de reservas movilizables a través de la política financiera del Estado.

En la tercera y última parte se destinan dos capítulos a describir brevemente las relaciones internacionales que establecen los países socialistas europeos. En el capítulo VII se abordan las relaciones económicas desarrolladas en el seno de una organización internacional, el Comecón o Consejo de ayuda económica mutua, creado en 1949 para dotar de un marco institucional a los intercambios entre países socialistas de Europa Oriental y, a más largo término, para coordinar las planificaciones internas de estos países como primer paso hacia la integración de las economías nacionales. Pese a la brevedad del capítulo se ofrece una clara exposición de la estructura, funciones y actividades del Comecón. Las relaciones entre países socialistas en el campo de la actividad económica, a pesar de ser dominantes, no son exclusivas. Sobre todo a partir de 1960 se asiste a un fuerte desarrollo de las relaciones comerciales entre países del Comecón y los del mundo no socialista. El capítulo VIII se dedica a analizar las principales orientaciones de estas relaciones económicas, distinguiendo entre las establecidas con países desarrollados y subdesarrollados.

La obra termina con un capítulo de conclusión en el que se saca a la luz la problemática de la comparación de sistemas. En primer lugar se examinan las teorías de la convergencia, destacándose las versiones de J. Tinbergen y J. K. Galbraith. Acto seguido, y bajo la sugestiva interrogante de ¿cuál es el mejor sistema económico?, se pasa al análisis de la eficacia del sistema socialista como garantizador del crecimiento económico y de la satisfacción de las necesidades humanas. En este apartado quedan reflejadas y contrastadas las posturas, entre otros, de Von Mises, Oskar Lange, Maurice Dobb, Ota Sik y François Perroux.

Al indudable interés que presenta en sí la obra de Marie Lavigne —tanto por su contenido como por el rigor con que es tratado— debe añadirse el enriqueci-

miento que supone la inclusión de veintitrés documentos sobre la realidad político-económica —pretérita o actual— de los países estudiados. Este material, conjuntamente con las orientaciones bibliográficas que acompañan a los distintos capítulos, ponen a disposición del lector unas herramientas muy estimables para complementar y ampliar la temática vertida en el texto.

FRANCISCO CUESTA TORRES

*The economics of technological change*,  
EDWIN MANSFIELD. W. W. Norton and  
Co., Nueva York, 1968, 257 pp.

*The economics of technological change* es un compendio de los principales aspectos económicos del progreso tecnológico, con especial referencia a los Estados Unidos de América. Su autor, Edwin Mansfield, es actualmente profesor de la Universidad de Pensylvania y consultor de diversos organismos federales y privados de investigación tecnológica. Tiene escritos otros libros sobre el tema, entre ellos el titulado *Industrial Research and technological innovation* que recoge su propia experiencia y sus investigaciones empíricas en la materia. En la obra que comentamos pretende, según sus propias palabras, «ofrecer una descripción y un análisis del proceso de creación y asimilación de nuevos productos y métodos de fabricación, así como una investigación sobre la política tecnológica tanto pública como privada». Se trata, en suma, de presentar una visión de conjunto de este nuevo campo de la ciencia económica que es el progreso tecnológico, sobre la base de los estudios teóricos y empíricos más recientes, y en este sentido, la obra que nos ocupa es, en cierto modo, un libro único, ya que trata a la vez de los aspectos teóricos, empíricos y políticos del tema.

El autor señala en el prefacio que el tema del progreso tecnológico es uno de los que mayor atención ha recibido en la última década por parte de los economistas americanos, lo cual se debe, en su opinión, a la toma de conciencia que se ha producido sobre la influencia decisiva del

avance de la tecnología en el desarrollo económico; a la constatación de que la creación de nuevos productos y procesos se encuentra en la base de la competitividad de las empresas en los sistemas de economía de mercado; a los problemas de desempleo que el avance técnico acarrea, y por último, al carácter estratégico que en los procesos de crecimiento reviste la política de investigación científica y técnica.

El libro se divide en una introducción y seis capítulos cuyos títulos respectivos son: «Cambio tecnológico y crecimiento de la productividad», «Investigación y desarrollo tecnológico en la industria», «Innovación y difusión de nuevas técnicas», «Automoción, desplazamiento del trabajo y problemas de ajuste», «Gasto público en investigación y desarrollo» y «Política económica y cambio tecnológico». Cada capítulo contiene, aparte del análisis de las distintas cuestiones que aborda, un breve resumen final, de gran utilidad didáctica.

El capítulo introductorio está dedicado a exponer sumariamente las principales vías a través de las cuales el cambio tecnológico ejerce su influencia sobre el sistema económico, entre las que figuran el crecimiento de la productividad, el desplazamiento de la mano de obra de unos sectores a otros, la competitividad de las empresas y la política científica y tecnológica.

A continuación, y tras diferenciar los conceptos de técnica y tecnología y de progreso técnico, avance científico y cambio tecnológico, el autor aborda el análisis de los fundamentos teóricos de la medida del progreso tecnológico, a través del crecimiento de la productividad. Sucesivamente se examinan los índices de productividad del trabajo, de productividad total y el método de la función de producción agregada con numerosas referencias a los principales estudios empíricos efectuados en los Estados Unidos durante la última década. Con todo, el análisis teórico de la cuestión, resulta, pese a las evidentes limitaciones de espacio, algo incompleto, pues no contiene, por ejemplo, las obligadas referencias a los presupuestos del esquema neoclásico ni al enfoque del problema en el ámbito de los modelos poskeynesianos. El capítulo que co-

mentamos contiene, también, un examen de los factores que condicionan el ritmo de avance tecnológico de una economía (investigación y desarrollo técnico que se lleva a cabo, estructura de la oferta, marco legal, etc.) y un breve análisis de los modernos métodos de previsión tecnológica, basados, como es sabido, en la opinión de expertos y en modelos matemáticos del proceso de creación y adopción de nuevas técnicas.

El capítulo tercero está dedicado a la investigación industrial. Las actividades de investigación industrial han ido adquiriendo una importancia progresivamente creciente en los Estados Unidos, especialmente en el seno de determinadas industrias en las que la actividad innovadora constituye la base de la expansión de la producción. Se trata de las industrias «science based» o basadas en la ciencia, caracterizadas por una alta relación gastos de investigación y desarrollo/ventas. Los proyectos de investigación de estas industrias surgen en ocasiones de las necesidades puestas de manifiesto por sus propios clientes; otras veces proceden de la iniciativa de sus departamentos de marketing o producción, y sólo en ocasiones se originan en el propio departamento de investigación. La evaluación económica de los mismos es frecuentemente difícil; de hecho, no suele poder realizarse hasta que se alcanza la fase de desarrollo técnico propiamente dicha, pues sólo entonces la incertidumbre de los resultados es menor, y al propio tiempo el elevado coste que la continuidad del proyecto lleva aparejado, fuerza a realizar la evaluación.

Particular interés reviste dentro de este capítulo, el análisis que se lleva a cabo sobre la organización del departamento de investigación dentro de las empresas, así como la revalorización que se efectúa del papel desempeñado por el investigador independiente, sobre el cual se indica que aun cuando actualmente una gran parte de la investigación industrial se realiza en los laboratorios de las grandes corporaciones, no cabe menospreciar la actividad del investigador individual en aquellos campos en los que la investigación no requiere el uso de equipos de elevado coste. En apoyo de estas consideraciones, el autor recuerda que según los más recientes estudios

empíricos efectuados al respecto, una significativa proporción de la invención importante no procede de los laboratorios de las grandes sociedades y que la proporción gastos de investigación y desarrollo/ventas es, por lo general, más elevada en firmas de tamaño medio que en las grandes corporaciones industriales.

El tema de la innovación y de la difusión de las nuevas técnicas ocupa el capítulo cuarto. Tras indicar que el lapso temporal entre invención e innovación varía sustancialmente de unos casos a otros, se puntualiza en contra de la opinión de Killingworth, que no existe base empírica suficiente para afirmar que las innovaciones se difunden hoy mucho más rápidamente que en el pasado, ni tampoco para creer que el ritmo de producción de innovaciones se acelera en períodos de alta o baja actividad. El «timing» innovador parece depender de la dimensión de la inversión requerida por la innovación, de la dimensión mínima de las empresas que pueden llevarla a cabo y de la estructura del sector individual correspondiente. Por su parte, la rapidez de difusión de la innovación está muy relacionada con la amplitud de las ventajas económicas que la innovación comporta sobre métodos anteriores, con la importancia de los recursos que su adopción compromete y con el grado de incertidumbre sobre su aceptación por el mercado. Un modelo matemático que ha dado resultados excelentes en el estudio de esta cuestión, es el basado en la hipótesis de que la probabilidad de que una empresa adopte determinada innovación es una función creciente del número de firmas que lo han hecho con anterioridad y decreciente de la inversión requerida. Otros estudios señalan como variables explicativas del fenómeno el tamaño de la empresa y la rentabilidad esperada de la inversión, debiendo destacarse que factores tales como el dinamismo de la empresa, su nivel de beneficios, la progresión de los mismos o la edad del equipo directivo, no parecen tener demasiada influencia en la tasa de difusión.

El capítulo quinto analiza los efectos de la innovación en la mano de obra. El autor señala que la importancia del paro estructural que el progreso técnico lleva aparejado ha sido, con frecuencia, exagerada,

para indicar a continuación que la política económica dispone hoy de los resortes monetarios y fiscales precisos para reducirlo a niveles tolerables, manteniendo a nivel apropiado la demanda agregada. No obstante, reconoce la imposibilidad de evitar el trasvase de recursos humanos hacia los sectores beneficiarios de la innovación y entiende que la sociedad, que es en definitiva, la gran beneficiaria del progreso tecnológico, debe ocuparse de facilitar en lo posible el proceso de adaptación mediante el desarrollo de programas de «training» y reciclaje. El resto del capítulo se dedica a examinar las políticas comúnmente adoptadas por los sindicatos industriales americanos frente al cambio tecnológico, y en particular al análisis de las propuestas de reducción de la duración semanal del trabajo, como instrumento para combatir el desempleo.

El gasto en investigación y desarrollo, es el tema del capítulo sexto, quizás el de menor interés de todo el libro, debido a su carácter marcadamente descriptivo de una situación concreta, la de los Estados Unidos, en la actualidad. Entre los aspectos más destacables de la investigación americana figura el hecho de que el gobierno federal financia alrededor de dos terceras partes del gasto total, mientras que sólo un quinto del mismo se lleva a cabo en los laboratorios del gobierno; esto significa que la gran mayoría de la investigación financiada con fondos públicos, en contra de lo que sucede en otros países, la lleva a cabo la empresa privada. La investigación tecnológica es, en los Estados Unidos, un sector muy privatizado pese a que una parte muy considerable de estas actividades se desarrolla por cuenta de la Administración. En el campo de la investigación básica, las Universidades llevan a cabo la mitad de toda la realizada, pero junto a ellas trabajan fundaciones privadas como, por ejemplo, la Rockefeller y la Ford, e institutos de investigación como Batelle y Stanford, que realizan asimismo una importante labor en esta materia.

El gasto americano en investigación científica y desarrollo tecnológico medido como proporción del PNB es el más alto del mundo. Las diferencias internacionales que muestra esta relación son atribuibles

a los distintos niveles de renta por habitante, a las necesidades militares de cada país, y a las diferencias de estructura industrial.

*The Economics of technological change* se cierra con un capítulo dedicado a la política tecnológica. Partiendo de la base de que el ritmo de avance tecnológico depende no sólo de la creación de tecnologías propias, sino también de la importación de tecnologías de origen externo y de que en ambas vertientes tiene una influencia decisiva el sistema de patentes, cabe preguntarse hasta qué punto dicho sistema, en su actual configuración, favorece u obstaculiza la invención y su difusión a través del entero sistema productivo. Como es sabido, para algunos tratadistas, los costes sociales que derivan del monopolio temporal otorgado por las patentes superan con creces a las posibles ventajas de la función de estímulo a las invenciones que el sistema cumple, lo que plantea la conveniencia de reformarlo, bien sobre la base de reducir el período de validez de las patentes, bien procediendo a su adquisición por el Estado, bien obligando a su titular a otorgar licencias, etc. Como Mansfield señala acertadamente, estas reformas son de difícil realización práctica, por lo que a corto plazo, no cabe pensar en que sean introducidas en el sistema de patentes americano, salvo quizás en lo referente a la sustitución del examen previo de novedad que actualmente se lleva a cabo al solicitar las patentes, por un examen diferido, que permita publicar y divulgar más rápidamente los nuevos inventos.

Otro tema que se trata en este capítulo, es el de la relación existente entre el cambio tecnológico y la estructura del mercado. Schumpeter y Galbraith han sostenido la opinión de que el oligopolio de oferta favorece más el avance tecnológico que la libre competencia y en contra de ello, Mansfield apunta que la evidencia empírica no confirma en absoluto la tesis de que los sectores industriales con predominio de grandes corporaciones sean más innovadores que los integrados por un mayor número de empresas de menor tamaño.

El libro finaliza con un repaso a la política sectorial del gobierno federal en ma-

teria de investigación científica y técnica, a la que el autor reprocha la excesiva atención a los programas militares en detrimento de las aplicaciones civiles, especialmente necesarias en el campo de los transportes, la vivienda y la lucha contra la polución.

Estos son a grandes rasgos los propósitos y el contenido de *The economics of technological change*, libro que en nuestra opinión ofrece a los no especialistas en la materia una visión global y sintética de los principales aspectos económicos del cambio tecnológico y que, por su claridad y abundantes referencias a la bibliografía especializada que contiene, resulta de gran utilidad como obra de consulta y es asimismo de interés desde el punto de vista pedagógico.

JOSÉ MOLINS

*La creación de dinero en España 1956-1970. Análisis y Política.* RAIMUNDO POVEDA ANADÓN. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972, 333 pp.

El libro *La creación del dinero en España 1956-1970* de Raimundo Poveda Anadón constituye una interesante investigación sobre el proceso de creación de dinero en España, tanto más interesante por la escasa atención que al tema había recibido hasta el momento presente a nivel empírico.

El libro, en forma simple y ordenada, nos ofrece una descripción cuantitativa e institucional de lo ocurrido durante el período estudiado.

En la primera parte del libro y con prioridad a la investigación empírica se plantean dos temas importantes: la determinación del marco teórico para la investigación y la preparación de la información estadística precisa.

En cuanto al primer punto, es decir, el marco teórico utilizado, se parte de un esquema de análisis tradicional: estudio de la creación de base monetaria o dinero primario por el Banco Central, análisis de las conexiones entre dinero primario y disponibilidades líquidas a través de los multiplicadores monetarios, y por último,

consideración de los factores de variación de los multiplicadores.

A continuación, y siempre a nivel teórico, se efectúa un ajuste del modelo básico para adaptarlo al marco institucional español. Ello implica la introducción de las líneas de crédito del Banco Central a la Banca que, a diferencia de otros países, en el nuestro tienen mucha importancia como componentes de la liquidez bancaria. Asimismo se hace una introducción explícita de las Cajas de Ahorro dada la magnitud de sus disponibilidades así como su diferente comportamiento monetario en comparación con la Banca.

En cuanto al segundo punto, la preparación de la información estadística precisa se señala la heterogeneidad de los datos disponibles del Banco de España debido a las sucesivas revisiones de que han sido objeto pero que a nivel mensual no se han llevado nunca más allá de dos o tres años hacia atrás. Ello ha obligado al autor a preparar gran parte de la información a partir de las series básicas más desagregadas. En algunos casos, la falta de información ha imposibilitado el uso de métodos econométricos más elaborados.

En la segunda parte del libro se inicia la investigación propiamente dicha con el análisis de la creación de base monetaria en España entre 1956 y 1970. La misma, se observa, no ha dejado de crecer en ningún momento si se exceptúan algunos movimientos erráticos y un breve período entre 1965 y 1966. La tasa de crecimiento ha sido del 12,3%. Lo que sí ha variado fuertemente son los factores determinantes de su crecimiento. Entre 1958 y 1964 dichos factores no son controlados directamente por las autoridades monetarias, se trata de factores autónomos tales como el sector público, el sector privado y, en particular, el sector exterior. A partir de 1965, los factores autónomos pierden importancia y, en cambio, cobra un relieve creciente la creación directa de dinero por las autoridades a través del crédito del Banco al sistema bancario. Con todo, el control que ejercen las autoridades sobre la base monetaria es prácticamente inexistente durante gran parte del período analizado.

A continuación, se pasa al estudio de las relaciones entre base monetaria y dis-

ponibilidades líquidas del público y se observa que no existe relación alguna ni a corto, ni a medio, ni a largo plazo entre las mismas durante el período. Ello equivale a decir que el multiplicador del dinero no ha sido estable y que ha registrado una tendencia ascendente pero con importantes oscilaciones cíclicas que han absorbido las variaciones de la base. Se señala que estos movimientos del multiplicador, a plazo corto o medio, han sido consecuencia de los movimientos del coeficiente de liquidez de la Banca que ha actuado de colchón entre la base y las disponibilidades. A largo plazo, el coeficiente de efectivo ha sido el principal determinante de la evolución del multiplicador.

Durante el período estudiado, las autoridades cedieron implícitamente gran parte de su capacidad de decisión al sistema bancario. La creación de dinero se determinó más del lado de la demanda que de la oferta.

Por último, se investigan los dos coeficientes que determinan los movimientos del multiplicador: el de efectivo y el de liquidez.

El libro se cierra con unas perspectivas esperanzadoras en las que se señala que la reducción del crédito del Banco emisor a la Banca, la introducción de los coeficientes de caja de las entidades monetarias, así como las emisiones de deuda pública, es posible que revitalicen nuestra política monetaria y se puedan considerar un reflejo de un mayor interés de las autoridades monetarias por el control de la base. En cuanto a la creación de dinero por los Bancos se señala que la reducción relativa de los márgenes de crédito disponibles y el consiguiente encarecimiento del coste de oportunidad de los excedentes de liquidez deben provocar en el futuro una política de tesorería o de crédito más dinámica si bien todavía son muchos los obstáculos legales, institucionales o técnicos que se deben vencer.

En resumen, podemos concluir diciendo que se trata de una excelente aportación al tema, que sin duda invita a que se profundice en muchos de los problemas tratados.

PABLO DONATELLI JORDI

*La Ville; phénomène économique*, JEAN REMY. Ediciones «Vie Ouvrière», Bruselas, 1966.

Aunque el índice de materias parece prometernos un tratado sobre la significación económica de la ciudad, a medida que se avanza en la lectura del libro de Remy se ve que se trata tan sólo de una introducción al tema como el propio autor reconoce en sus conclusiones. Remy lleva a cabo una serie de reflexiones sobre la significación económica de las unidades urbanas con el objeto de abrir nuevas perspectivas al análisis y estimular investigaciones ulteriores.

El objeto central de su reflexión lo constituye el contenido de las economías de aglomeración, siendo las ideas que se suscitan sobre el particular lo más interesante del libro.

La obra consta de seis grandes capítulos que constituyen otras tantas etapas de su análisis.

En el primer capítulo, después de referirse sucintamente a los modelos espaciales de Von Thünen, Lösch y Weber y a sus limitaciones, examina las causas que conducen a una agrupación de empresas en un lugar dado, estableciendo cuatro tipos de causas: el precio inferior de un factor, la aglomeración espacial de la demanda, la existencia de un nudo de comunicaciones y finalmente la búsqueda de la aglomeración como objetivo en sí misma para beneficiar de ciertas economías de dimensión que ella procura.

Remy considera este último tipo de causas como el más significativo. La existencia de economías de dimensión es lo que confiere carácter urbano a una aglomeración y no el hecho de que exista una yuxtaposición de actividades y de población en un lugar dado. Pero no todas las ventajas que se derivan de una agrupación espacial constituyen economías urbanas en sentido estricto como, por ejemplo, el que la aglomeración produzca un bien que la empresa podría haber obtenido por sí misma pero a un coste mayor. Las verdaderas economías urbanas producidas por la yuxtaposición de empresas no podrían obtenerse a ningún precio por una empresa en particular. La aglomeración puede generar, sin que ninguno de los que la com-

ponen se lo proponga, un contexto global que aumente la eficacia del sistema y estimule la producción de bienes, la diversidad y la innovación. Se establece por tanto por parte de las empresas, una dependencia polivalente respecto a este contexto sin que medien, generalmente, relaciones de mercado.

El análisis de estas economías de aglomeración, vistas desde la perspectiva del empresario, es el objeto del capítulo segundo y es también una de las partes más sugestivas de la obra. Superando la visión tradicional que considera a las economías de aglomeración como un resultado de la indivisibilidad de ciertas infraestructuras y de la proximidad de una serie de servicios que la empresa debe procurarse al exterior, el autor, basándose en parte en el trabajo de J. Gottmann sobre la Megalópolis del nordeste de los Estados Unidos, muestra a la ciudad como una unidad de producción con significación propia, como lo es la empresa a otro nivel. Para el autor, lo que caracteriza a una unidad urbana es la producción de bienes colectivos de los que ella tiene el monopolio y que sólo pueden ser consumidos por las empresas localizándose en la aglomeración. Remy fija una atención particular en la función cada vez más importante de la ciudad como productora y distribuidora de conocimiento. Ello es debido a que el coste de producción de este bien, al contrario de lo que ocurre con la mayoría de los otros bienes, se encuentra principalmente en el proceso de creación del mismo y no en su multiplicación. Las aglomeraciones urbanas, al concentrar una gran masa de información, permiten que la creación de conocimiento, cuyo contenido debe renovarse constantemente, sea menos costosa. Ello explicaría la localización en las grandes ciudades de todas aquellas actividades destinadas a la producción y distribución de conocimiento. Por otra parte, en la gran ciudad es posible disponer directamente de ciertas informaciones sin pasar por la fase previa de formalización. Esta fase representa el coste principal de la distribución de conocimiento aparte de que ciertas informaciones exigen un plazo de tiempo para su formalización y otras no pueden formalizarse, como por ejemplo las que se obtienen a través de un conjun-



to de contactos personales. De ahí la atracción de la gran ciudad para los centros de decisión y por consiguiente la tendencia de las empresas a localizar en sitios diferentes sus diversos servicios.

El autor concluye que siendo el crecimiento cada vez más un elemento fundamental de la vida económica, la gran ciudad constituye un lugar privilegiado donde ésta se organiza y desarrolla.

Su análisis le conduce a considerar la ciudad como una unidad con funciones micro y macroeconómicas. En el plano microeconómico tiene un efecto positivo en la productividad de las empresas que la componen; en el plano macroeconómico es «una condición estructural que favorece la organización del conjunto y cuyo papel crece con el desarrollo económico» (p. 96).

Después de mostrar el papel de la gran ciudad como elemento de organización y desarrollo del sistema económico, el autor, en el capítulo siguiente, se sitúa en una perspectiva sociológica y trata de analizar la función de la unidad urbana en la organización y crecimiento de un conjunto social. El autor pasa revista a las diferentes etapas de evolución de la ciudad para mostrarnos que la posición de la misma en el sistema se ha visto constantemente reforzada a través de un proceso acumulativo generado por ella. Es decir, la ciudad es un estímulo a la diferenciación, pero a medida que el sistema se diferencia y se vuelve más complejo, mayor es la necesidad que tiene de una red urbana.

En el cuarto capítulo trata la misma problemática que en el segundo pero desde el punto de vista del sociólogo. Remy trata de ver si la aglomeración urbana produce también, para el consumidor final, una serie de bienes colectivos capaces de aumentar su bienestar. Empieza por describir, en base al contexto urbano de la sociedad industrial, la especialización funcional del espacio, la cual engendra ciertos tipos de relaciones y de valores sociales que al mismo tiempo hacen desear, y modelan, un determinado contexto urbano. La disociación que se crea entre los diferentes ambientes en los que se desarrolla la vida del individuo confiere a éste una

mayor autonomía respecto a su comportamiento y a sus compras. Pero además, este contexto urbano constituye un bien colectivo capaz de conferir una significación especial a los bienes individualmente apropiables, mediante la multiplicación de las posibilidades de elección. La ciudad permite, a través de la producción de masas, el desarrollo máximo de las elecciones y proyectos individuales. Esta íntima relación entre bienes colectivos y valoración de bienes individuales modifica, según el autor, el punto de partida de la teoría económica del comportamiento del consumidor ya que ésta implica la posibilidad de imputar a cada individuo la utilidad que retira de los bienes. En la medida en que los bienes colectivos adquieren mayor importancia para el consumidor, la teoría de su comportamiento debe plantearse en otros términos por el economista.

Después de haber tratado las economías urbanas tanto desde el punto de vista del empresario como del consumidor, el autor procede a una somera descripción de los diferentes tipos de diseconomías de aglomeración. Señala la inadecuación del concepto de dimensión óptima de la ciudad ya que las diseconomías no siempre están ligadas a la dimensión y sugiere diversos criterios de organización del espacio urbano que permiten reducir los costes ligados a una dimensión creciente sin anular las ventajas que se derivan de la misma.

En relación con las diseconomías de aglomeración, Remy efectúa unas interesantes reflexiones sobre la repartición espacial de las ciudades partiendo de supuestos opuestos a los que fundamentan la teoría de Lösch. La formación de la red urbana puede comprenderse teóricamente como partiendo de un punto de concentración sobre el que actúan fuerzas centrífugas en forma de diseconomías de dimensión estimulando el desarrollo de nuevos núcleos. Estas aglomeraciones mantienen estrechos contactos entre sí, pueden ser de dimensiones parecidas o diferentes, con funciones similares o complementarias, así como encontrarse o no próximas al núcleo original. Ello no excluiría la existencia de ciudades ligadas a las exigencias de locali-



zación industrial o a la animación de zonas agrícolas. Una vez caracterizada la ciudad a lo largo de los capítulos anteriores como una condición estructural de la organización del sistema económico, productora de economías que le son propias, se desprende la necesidad de una política económica que incluya el desarrollo urbano entre sus objetivos. En la última parte de la obra el autor examina este problema y, después de analizar la incapacidad de los mecanismos de mercado para incluir en el cálculo económico de los diferentes agentes las economías y diseconomías que contribuyen a producir, señala la necesidad de una unidad de cálculo y de gestión *sui generis*. Esta unidad debería ser capaz de elaborar criterios y adoptar medidas para preservar las ventajas colectivas complejas de las aglomeraciones urbanas. Debería poder realizar elecciones macroeconómicas irreductibles a un cálculo microeconómico.

El libro de Remy tiene el interés de aportar una visión nueva, rica en posibilidades, al campo de la economía urbana al mismo tiempo que plantea la necesidad de incluir variables sociológicas como elementos del sistema económico y por lo tanto la necesidad de una unión estrecha entre la economía y la sociología.

Al lado de este aspecto positivo hay que señalar no obstante que muchos de los temas están tratados con excesiva superficialidad con algunas descripciones y reflexiones vagas a las que se da el nombre de análisis y que luego sirven, sin otra elaboración que el resumen o la síntesis, para hacer en la segunda parte de los capítulos una «aportación teórica». De todos modos constituye un trabajo lleno de reflexiones interesantes y sugeridoras que pueden inspirar trabajos más sistemáticos y rigurosos. No hay que olvidar que la economía urbana es una ciencia reciente, compleja y poco elaborada. Al lado de aportaciones teóricas muy formalizadas pero basadas en hipótesis excesivamente simplificadoras es interesante disponer de trabajos que, aunque muy «literarios», tratan de incluir el máximo de factores reales que caracterizan la problemática urbana en la que se interesa el economista.

*Principios de economía política española*,  
RAMÓN TRÍAS FARGAS. Colección Laureano Figuerola, Ediciones Ariel, Barcelona, 1973, 268 pp.

Cualquier intento de llevar a cabo un libro introductorio dentro del campo de la Economía presenta dificultades de orden diverso; por una parte hay que tener en cuenta los problemas que surgen de orden pedagógico y de los cuales pueden dar fe aquellos que han tenido la obligación docente de dirigir un curso introductorio en esta materia; por otra parte, cuando se plantea ante un determinado público una ciencia que le es nueva se cae en el peligro del excesivo dogmatismo que dificulte la mínima objetividad a la hora de exponer los distintos conceptos, precisando de las matizaciones necesarias para conferirles el grado de validez que tienen desde la perspectiva del pensamiento actual.

La obra del profesor Trías Fargas intenta resolver estas dificultades, y creo que en gran parte lo consigue. Es muy sugerente, en este sentido analizar los objetivos que el autor se propone, a través de la lectura de su prólogo, que luego quedará confirmado en los distintos capítulos del libro.

De especial interés resulta su visión en relación, a la forma de hacer comprensible nuestra ciencia a los que por primera vez la intentan abordar, manifestando que en un principio es mejor dar una rápida visión panorámica antes de abordarla por completo, así nos dice: «me he convencido de que ésta constituye una materia muchas de cuyas partes no son comprensibles, o por lo menos cuestan mucho más de entender, si no son conocidas todas las demás» (p. 7). El libro realmente, por su sencillez y claridad expositiva posibilita una lectura rápida que satisface dicho objetivo.

Desde la perspectiva del propio contenido de la obra hay que hacer constar que guarda una sistemática muy semejante a otros manuales de introducción, si bien es cierto que en este caso el autor introduce en la primera parte, el estudio de la Renta Nacional, iniciándola con el análisis del Producto Nacional y su medición, así como el estudio de los factores productivos, escalón indispensable para el entendi-

miento de ambos conceptos; vemos pues, que se han obviado amplias consideraciones del estudio del fenómeno económico, forma tradicional de iniciar un manual introductorio, de esta forma al lector se le enfrenta directamente con el problema básico de la producción sustrayéndose consideraciones del objeto de la ciencia y cuestiones metodológicas que no consiguen resultados positivos en orden a la mayor comprensión y claridad para aquel que se inicia en nuestra ciencia.

Ahora bien, a nuestro entender, y con la mera lectura del título de la obra, lo auténticamente novedoso de la misma es que junto a la consideración de los conceptos que se analizan, se estudia la realidad económica de nuestro país, en un intento de poner a la luz de las distintas teorías los fenómenos reales de la economía española; sin duda nos hallamos ante un precedente de nuestra literatura económica. El intento aunque difícil, no olvidemos que la abstracción en economía alcanza en ocasiones un alto grado, ha resultado satisfactorio. Hay que constatar, en este sentido, que si una ciencia social como la economía intenta explicar la realidad para modificarla, se precisa de su conocimiento para enfrentarla con las distintas teorías y analizar si su mayor o menor generalidad nos pueden ser útiles, el autor es explícito en las últimas líneas de la obra: «Se quiere hablar de la situación en España en el momento en que vivimos, criticando la teoría a la luz de esta realidad histórica geográfica».

Refiriéndonos a las dificultades que señalábamos al principio al exponer los problemas implicados en el tratamiento del tema en relación a posibles dogmatismos, es de destacar que en el prólogo el autor no intenta ocultar su propia ideología, bien al contrario, la expone de una forma clara facilitando, de esta forma, que el lector no se lleve a engaño; con ello reafirma su propósito de llevar a cabo la crítica necesaria al sistema que por ser «el menos

malo» (p. 8) necesita de dicho análisis; el libro en su desarrollo confirma la intencionalidad que el prólogo manifiesta en este sentido.

En el tratamiento que se hace de los distintos conceptos, por su imprescindible superficialidad remite al lector interesado a la bibliografía y a las fuentes estadísticas precisas para su análisis más amplio, facilitando la profundización en cualquiera de los temas que se plantean.

Tampoco se deben dejar de lado las continuadas referencias que se hacen a la historia del pensamiento económico, que por una parte sirven para familiarizar al lector con las distintas escuelas y por otra presentar cada uno de los conceptos exponiéndolos a las diferentes formulaciones que han sufrido a través de la historia del pensamiento; por sólo citar un ejemplo hay que señalar el epígrafe dedicado al desarrollo económico.

Creo, finalmente, que es de destacar la última parte del libro, en la que se hacen unas breves pero interesantes matizaciones en torno a los objetivos de nuestra ciencia, para observar los cambios de enfoque que se han venido produciendo desde que Robbins intentó precisar de forma tajante el campo de estudio y la generalidad de su aplicación. Todo ello se pone en duda y una realidad que se transforma en cada caso concreto obliga a diferentes consideraciones; el autor lo pone en evidencia: «lo cierto es que este mundo es tan vario en el espacio y tan cambiante en el tiempo que lo concreto, el arte como método, la política y la ética no pueden ignorarse sistemáticamente» (p. 262).

La conclusión general es que el libro resulta extremadamente útil para los que quieren conocer, en una primera fase, la problemática de nuestra ciencia; y esta utilidad se ve incrementada cuando se quiere confrontar nuestra realidad económica con las formulaciones que en el presente se realizan en torno al campo de la ciencia económica.

EUGENIO AGUILÓ